

CORPORATIVO

Rogelio Varela

Cuestionan transparencia de Cofetel

Ante el alud de cuestionamientos en torno a la subasta de radiofrecuencias, la Cofetel elude las preguntas de las firmas interesadas.

Esta semana se realizó una sesión de preguntas y respuestas para aclarar dudas sobre las bases de licitación de las bandas de 1850-1910/1930-1990 MHz y 1710-1770/2110-2170 MHz, que como le he venido reseñando, se han convertido en la manzana de la discordia entre las empresas del sector de telecomunicaciones.

Por parte de la Cofetel en la reunión estuvieron **Zeferino Sánchez**, jefe de Unidad de Servicios a la Industria; **Rafael Eslava**, jefe de Unidad de Prospectiva y Regulación; **Carlos Silva**, coordinador de Consulta Jurídica; **Enrique Sclar**, director general de Redes, Espectro y Servicios "A"; **María Saldaña**, directora de Espectro y Radiocomunicación 1 y de la Dirección de Redes y Servicios 2.

Por la Secretaría de Comunicaciones estuvo **Micha Granados** y como testigo social asistió **Fernando Ramírez**.

Entre las empresas que presentaron sus dudas anote a Axtel, Frecuenet, MVS Net, PORTATEL, Boreales Comunicaciones, Inversiones Nextel de México, Operadora de Comunicaciones, Radiomóvil DIPSA, COMCEL, Iusacell Inalámbrica, Operadora Unefon, SISTEPORT y Nextel.

Añada a Iusacell PCS de México, Pegaso Comunicaciones y Sistemas, Telcel, Delta Comunicaciones Digitales, Maxcom, TV Internacional y TELGOLFO.

Llamó la atención a las empresas que estuvieron en la encerrona que al principio de la sesión la Cofetel, de **Héctor Osuna Jaime**, advirtiera que no habría espacio para alguna réplica.

Y bueno, si bien cada empresa entregó sus preguntas por escrito desde el pasado 19 de enero de 2009, conforme las mismas bases así lo preveían, la comisión al intentar dar respuesta no dio lectura a las preguntas hechas por cada una de las empresas.

Tampoco respondió a cada una de ellas, con el argumento de no ser repetitivos en la misma pregunta y respuesta.

Empero, la realidad es que se desconoce cuáles preguntas caían en tal supuesto, ya que otras a las que no se daba respuesta era porque la Cofetel las desechó debido a que bajo su criterio no se relacionaban con el contenido de las Bases de Licitación.

Por ejemplo, para el caso específico de Iusacell se dejó sin respuesta más del 40 por ciento de los cuestionamientos que fueron planteados a esa autoridad.

Algo similar se dio con las preguntas del resto de los concesionarios, por comentarios al final de una sesión que se extendió tres horas.

Otro aspecto que sorprendió fue que durante la sesión se dijo a los asistentes que apagaran sus equipos de grabación, dado que la sesión estaría disponible para consulta en las instalaciones de la Cofetel a partir de hoy.

Fuera de protocolo y de acuerdo a la consideración de Cofetel, dado que el nuevo esquema seguido en estas licitaciones con criterios no económicos fue objeto de inquietud por parte de alguno de los interesados, procedió a dar lectura a los alcances y criterios de evaluación de ambas bases bajo ese nuevo esquema.

Es de preguntarse ¿por qué la Cofetel sí toma en cuenta la inquietud de algún interesado en específico y se sale de protocolo para explicar los nuevos criterios de evaluación para estas licitaciones y, por el contrario, no resuelve la totalidad de los cuestionamientos planteados al proceso en general?

En otras palabras, las empresas que buscaban transparentar la licitación de frecuencias se llevaron el gran chasco al ver que la Cofetel no iba a responder preguntas incómodas en un proceso que ha puesto las cosas al rojo blanco en el negocio de las telecomunicaciones.





Héctor Osuna Jaime.



Emilio Botín.



Francisco González.

La ruta del dinero...

Canitec frena competencia

A unos días de que se lleve a cabo la Expo Canitec, entre algunos cableros hay molestia en torno a la actuación de su presidente **Alejandro Puente**, quien ha apoyado que en los últimos meses varias empresas del sector hayan sido absorbidas dejando un panorama poco alentador para lo que debería ser una sana competencia. Los números, que no mienten, señalan que más del 80 por ciento de los suscriptores de Canitec ya forman parte del conglomerado cablero de Televisa, y en cambio Puente sale a cuestionar lo que pasa con Telmex en el negocio de telecomunicaciones. Canitec tampoco ha visto con buenos ojos el surgimiento de empresas como Dish y Hi-Tv, pero pregoná que debe haber competencia.

Caen bancos ibéricos

Ante la posibilidad nada remota de que la economía de España siga en profunda recesión, se han revivido los temores en las bolsas. La ola de ventas inició en Europa, se extendió a Estados Unidos y tocó a México. Como estará la cosa que en las últimas dos jornadas bursátiles las acciones de los dos bancos ibéricos más emblemáticos, Santander, de **Emilio Botín**, y BBVA, de **Francisco González**, han tenido caídas estrepitosas superiores al 20 por ciento. Para los analistas ambos bancos, en el contexto que le comentamos, podrían tener un fuerte deterioro en sus carteras, lo que inquieta.

Hir Seguros gana cuota

Hir Seguros, dirigido por **Rafael González Añorve**, cerró 2009 con los mejores resultados de su historia, aun en uno de los momentos más difíciles en materia económica y financiera en el país. Fíjese que a finales del año pasado adquirió un edificio propio en la colonia Cuauhtémoc, en donde concentra a partir de este año todas sus operaciones realizadas en la capital. La intermediaria en 2009 llegó a un nivel récord de 400 mil asegurados, con primas por arriba de los 800 millones de pesos. HIR está ganando cuota de mercado a gran velocidad, ya que en 2003 era la firma 39 del sistema y ahora ocupa la posición 17 del sector asegurador.